



Esther S. Weidlich So managen Sie Ihren Chef

Geschickte Planung / Diplomatie und
Durchsetzungsvermögen / Erfolgreiche Strategien

Falken Gabler Verlag, 2000, 191 S.,
ISBN 3-8068-2657-9, Preis 29,90 DM

In Ihrem Buch greift Esther S. Weidlich, Autorin und diplomierte Kommunikationstrainerin, das Thema Menschenkenntnis und die daraus resultierende Umgangsweise mit Chefs aus der Sicht der Mitarbeiter anhand der Insights-Discovery-Methodik auf.

Versuchen Sie nicht Ihren Chef, respektive Auftraggeber zu ändern, sondern verhalten Sie sich entsprechend seines charakterlichen Typs. Hinter diversen menschlichen Verhaltensweisen stecken strukturierte Grundcharaktere, die sich relativ schnell und sicher analysieren lassen. Das Buch vermittelt hierzu die fachlich-

psychologischen Grundkenntnisse sowie anwendbare Lösungsansätze für den Umgang mit den diversen Vorgesetztenstypen. Die Grundtypen Direktor, Inspirator, Unterstützer und Beobachter lassen sich gut erkennen und auch noch nach Unter- und Mischtypen differenzieren. Fallbeispiele werden anschaulich geschildert, individuelle Strategien und sinnvolle Verhaltensweisen aufgezeigt.

Zahlreiche Kommunikationstypen und -arten werden erläutert und mit Aktionsplänen kombiniert, die das Erlernte und Erkannte beim Umsetzen unterstützen. Nonverbale Kommunikationsweisen wie Körpersprache etc. werden erklärt und auf die zu beachtenden Aspekte zwischen Chef und Mitarbeiter heruntergebrochen.

Die emotionale und personale Kompetenz am Arbeitsplatz wird eingehend erörtert und die Messkriterien emotionaler Intelligenz mit wertvollen Verhaltensempfehlungen ergänzt. Der unterschiedliche Umgang mit Lob und Kritik entlarvt den Chef. Esther Weidlich zeigt die hierzu benötigten Mitarbeiter auf. Trefflich beschrieben wurden auch die Chef-Extremtypen, immer mit einem guten Schuss Humor gewürzt.

Das Thema Zielvereinbarungen wird anschaulich behandelt, zahlreiche Grundregeln erklärt und Anregungen gegeben. Auch werden die möglichen Grenzen der einzelnen Cheftypen gezeigt. Es ist Ihre Überzeugungskraft, die helfen kann, diese Grenzen zu überwinden. Lernen Sie, zu erkennen, was Ihr Auftraggeber wirklich erreichen will, denn nur gemeinsame Ziele verbinden, auch bei unterschiedlichen Charakteren der Beteiligten. Unterstützen Sie ihn, nutzen Sie seine Stärken, gleichen Sie Schwächen aus, motivieren Sie ihn und helfen Sie ihm in stressigen Situationen.

Dieses Buch hilft Ihnen dabei, alle positiven Möglichkeiten einer Einflussnahme zu erkennen und zum Wohlergehen des Unternehmens ein- und umzusetzen.

Sabine Bock